

Banken bleiben führend beim Absatz privater Altersvorsorgeprodukte

Einfirmenvermittler mit höchstem Anteil beim Vertrieb laufender Beiträge

Bedeutung der Produktgruppe in der Lebensversicherung legt nochmals deutlich zu

Köln, 12. Januar 2021 — Banken bleiben der wichtigste Vertriebskanal für private Altersvorsorgeprodukte (pAV)¹ in Deutschland. Sie verfügen 2019 mit einem Anteil von 36 Prozent über den größten Teil am Neugeschäftsvolumen nach APE², vor den Einfirmenvermittlern (32) und Maklern/Mehrfachagenten (27) (Abb. 1). Dies zeigt die detaillierte Betrachtung nach Produktgruppen der [Willis Towers Watson](#) Vertriebswegestudie 2019 zur deutschen Lebensversicherung.

Insgesamt lösten die 86 in der Studie analysierten Lebensversicherer³ im Jahr 2019 ein Neugeschäft in Höhe von 6,6 Milliarden Euro nach APE ein⁴ – ein Plus von einer Milliarde Euro im Vergleich zum Vorjahr. Davon erzielten pAV-Produkte 4,2 Milliarden Euro – nach 3,5 Milliarden Euro in 2018 (Abb. 2).

Einfirmenvermittler bei laufenden Beiträgen vorn

Bei Unterscheidung nach laufenden und einmaligen Beiträgen zeigt sich die deutliche Führungsposition der Kredithäuser mit 44 Prozent Anteil jedoch nur bei den Einmalbeiträgen. Bei laufenden Beiträgen hingegen liegen Einfirmenvermittler mit 43 Prozent vorn, gefolgt von Maklern und Mehrfachagenten (29) und Banken (24). „Banken kennen die hohen liquiden Mittel ihrer Kunden und die Lebensversicherer bieten in der jetzigen Nullzinsphase dafür attraktive Produkte“, sagt Henning Maaß, für die Studie verantwortlicher Berater bei Willis Towers Watson. „Bei laufenden Beiträgen allerdings haben die Banken 2019 sogar geringfügig weniger Neuzugang in der pAV erzielen können als noch 2018. Die Einfirmenvermittler konnten 2019 bei laufenden Beiträgen hingegen 95 Millionen Euro mehr Neuzugang in der pAV einlösen als in 2018.“

pAV mit signifikanter Steigerung beim Neuzugang

Die Bedeutung der pAV für die Branche hat 2019 nochmals zugenommen. Der APE-Neuzugang stieg von 3,5 Milliarden Euro im Vorjahr auf 4,2 Milliarden Euro in 2019 (Abb. 2). „Die anderen Produktgruppen haben zwar ebenfalls zugelegt, aber nicht in dem hohen Maße wie die pAV, deren Anteil von 62 auf 65 Prozent gestiegen ist“,

¹ Kapital- und Rentenversicherungen sowie Kapitalisierungsprodukte der Schicht 3, Basis-Renten der Schicht 1 und private Riester-Renten der Schicht 2

² APE = Annual Premium Equivalent: Summe aus laufenden Beiträgen für ein Jahr und zehn Prozent der Einmalbeiträge

³ 84 unter deutscher und zwei unter irischer Aufsicht stehende Unternehmen

⁴ Dabei handelt es sich ausschließlich um eingelöstes Neugeschäft (ohne Erhöhungen der Versicherungssummen)

Pressemitteilung

erläutert Maaß. Einmalbeiträge konnten sogar um 37 Prozent auf 24,5 Milliarden Euro zunehmen. „Erfreulich ist auch die Steigerung des Neuzugangs bei den laufenden Beiträgen um acht Prozent auf 1,8 Milliarden Euro. Dies zeigt, dass die Lebensversicherer mit ihren Produktangeboten die Bedürfnisse der Kunden treffen“, so Maaß weiter.

pAV bleibt mit Abstand bedeutendste Produktgruppe im Vertrieb

Die Bedeutung der pAV für den Lebensversicherungsvertrieb bleibt sehr hoch, wie auch der Blick auf die pAV-Anteile der drei größten Vertriebswege (Abb. 3) zeigt: „Die pAV konnte 2019 bei den Einmalbeiträgen ihre überragende Bedeutung bei den Einfirmenvermittlern sowie bei den Maklern und Mehrfachagenten sogar noch auf 94 Prozent bzw. 95 Prozent ausbauen. Da Banken verhältnismäßig viel Todesfallversicherungen gegen Einmalbeitrag verkaufen, ist der pAV-Anteil dort mit 88 Prozent etwas geringer“, erläutert Maaß. „Bei laufenden Beiträgen konnten nur Einfirmenvermittlern den pAV-Anteil auf 52 Prozent steigern, während sich deren Bedeutung bei den beiden anderen Vertriebswegen auf 39 Prozent bzw. 55 Prozent verringerte.“

PRESSEKONTAKT

Corinna Bause, VOCATO public relations
+49 0 22 34 60198 19 | cbause@vocato.com

Lisa Krekel, VOCATO public relations
+49 0 22 34 60198 14 | lkrekel@vocato.com

ÜBER WILLIS TOWERS WATSON

Willis Towers Watson (NASDAQ: WLTW) gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Advisory, Broking und Solutions. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, aus Risiken nachhaltiges Wachstum zu generieren. Unsere Wurzeln reichen bis in das Jahr 1828 zurück – heute ist Willis Towers Watson mit 45.000 Mitarbeitern in über 140 Ländern und Märkten aktiv. Wir gestalten und liefern Lösungen, die Risiken beherrschbar machen, Investitionen in die Mitarbeiter optimieren, Talente fördern und die Kapitalkraft steigern. So schützen und stärken wir Unternehmen und Mitarbeiter. Unsere einzigartige Perspektive bietet uns einen Blick auf die erfolgskritische Verbindung personalwirtschaftlicher Chancen, finanzwirtschaftlicher Möglichkeiten und innovativem Wissen – die dynamische Formel, um die Unternehmensperformance zu steigern. Gemeinsam machen wir Potenziale produktiv.

Abb. 1: Vertriebswege-Anteile am eingelösten pAV-Neuzugang 2018 und 2019

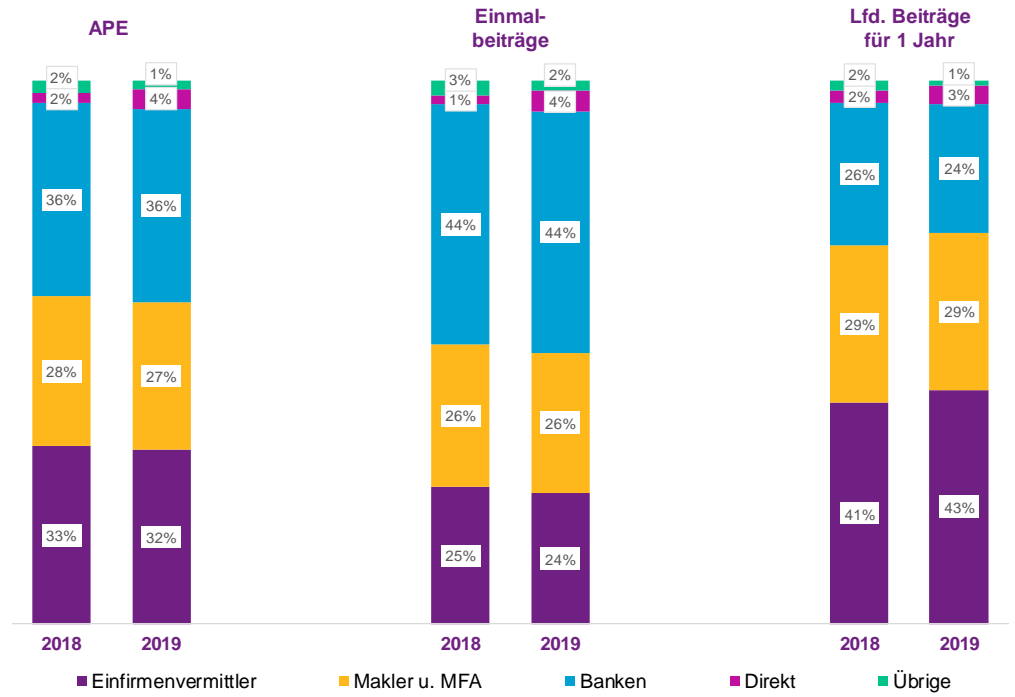


Abb. 2: Eingelöster pAV-Neuzugang pAV 2018 und 2019 (in Mrd. Euro)

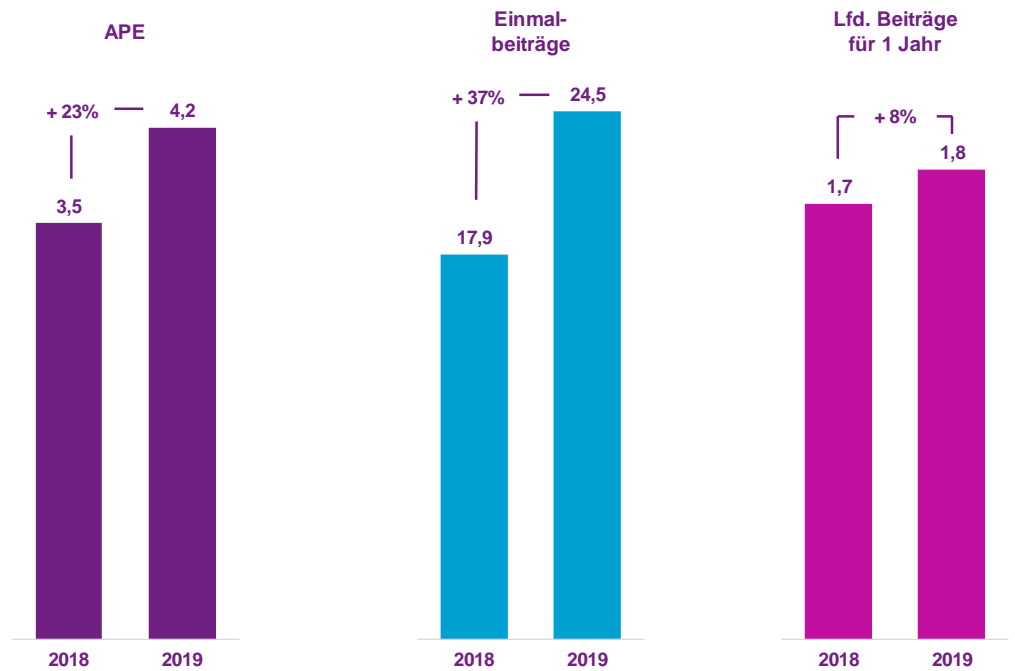


Abb. 3: pAV-Anteil am eingelösten Neuzugang der drei größten Vertriebswege 2018 und 2019

